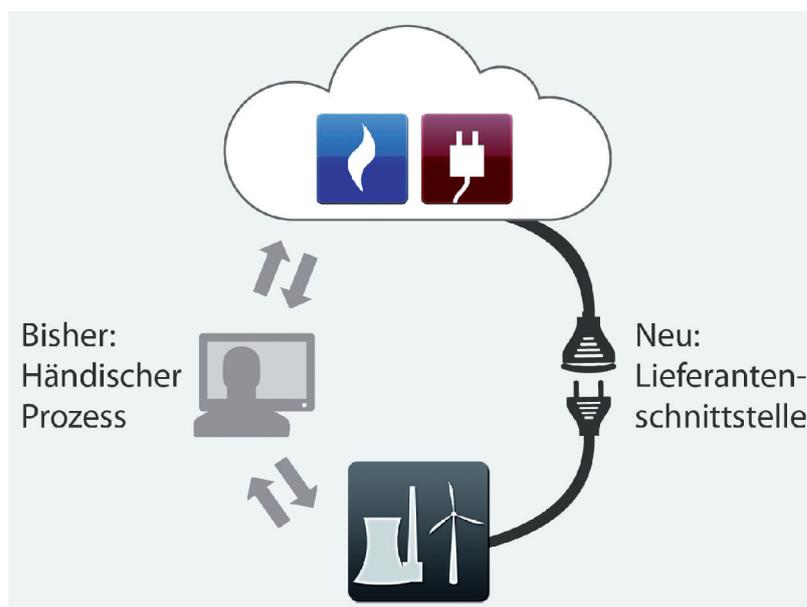


Portalbasierter Energievertrieb für Großkunden

Lieferantenschnittstelle schließt Prozesslücke

DIGITALISIERUNG | Auf sinkende Margen gibt es für Energieversorger nur eine Antwort: Digitalisierung der Geschäftsprozesse. Wie das in der Praxis des Großkundenvertriebs aussehen kann, demonstriert die Hamburger enPortal GmbH mit ihrer Ausschreibungsplattform. Energieeinkäufern ermöglicht das Onlineportal den Vergleich börsengehandelter Strom- und Gaspreise in der Cloud. EVU profitieren von medienbruchfreien Angebots- und Vergabeprozessen.



Die Lieferantenchnittstelle für Energieangebote macht manuelle Prozesse zwischen Portal und EVU-Vertriebssoftware überflüssig.

Seit der Energiemarktöffnung und dem damit möglich gewordenen bundesweiten Wettbewerb unter den Energieversorgern steigt nicht nur die Wechselbereitschaft von Industrie- und Gewerbetunden, sondern auch der Druck in den EVU-Vertriebsorganisationen. Wichtiger als je zuvor werden digitale Kompetenzen und die Nutzung neuer Tools wie zum Beispiel Business-to-business-Plattformen, um Arbeitsprozesse zu optimieren. Es gilt, den individuellen Kundenwünschen (zum Beispiel: Anfrage Energiemix) sowie dem Preiskampf bei sich stetig ändernden Netzentgelten, Steuern und Umlagen gerecht zu werden.

Im Zuge der Digitalisierung haben sich Vergleichs- und Ausschreibungsportale etabliert, die als neue Steuerungsinstrumente und IT-Lösungen zur Kundenbindung und Akquisition genutzt werden können. Großkunden verwenden die neuen Tools, um über eine breite Anfrage im Markt den für ihre Ansprüche besten Lieferanten zu finden. Je effizienter der Vertrieb gestaltet ist, desto bessere Angebote können Versorger anbieten und Kunden für sich gewinnen. Doch genau hier liegt oft der Knackpunkt. Viele Energieversorger wissen nicht, wie einfach und schnell sich die Vertriebsleistung steigern lässt und verharren meist in alten Arbeitsstrukturen.

Neue Lösung für den Großkundenbereich

Für Vertriebsmitarbeiter/-innen im Großkundenbereich hat der Portalbetreiber enPortal eine Lieferantenchnittstelle gebaut, die es Key-Accountern ermöglicht, bei Strom- und Gasausschreibungen Angebote von der eigenen Software in den cloudbasierten Handelsmarktplatz des Hamburger Portalbetreibers automatisiert zurückzuspielen. Mit der neuen Lieferantenchnittstelle können EVU-Vertriebe in Zukunft schneller und einfacher Kundenanfragen bearbeiten.

Bei enPortal suchen aktuell rund 1800 Industrie- und Gewerbetunden sowie öffentlich-rechtliche Institutionen für ihre insgesamt 80 000 Abnahmestellen den geeigneten und/oder günstigsten Lieferanten. Aktuell sind 550 Energieversorger im Portal tätig, die im Rahmen einer Online-Ausschreibung neue Kunden gewinnen können. Bislang mussten Key-Accounter alle Kundendaten aus dem Portal herunterladen, in die eigene Kalkulationssoftware übertragen und die Preise anschließend erneut per Hand ins Portal eintippen. Nun ist die automatisierte Datenübertragung per Mausklick möglich.

Neukundengewinnung und Datenaustausch automatisiert

Was ist neu an der digitalen Lösung? Al-

le hinterlegten Daten der enPortal-Kunden lassen sich bei Online-Ausschreibungen in die eigene Kalkulationssoftware übertragen. Von der Angebotsabgabe bis zum Vertragsschluss finden somit alle Schritte online statt. Für Strom- und Gasversorger bedeutet das: Effizienzsteigerung im Vertrieb durch Automatisierung und Erhöhung der Angebotsfrequenz sowie Zeit- und Kostenersparnis. Die Industrie- und Gewerbetunden im Onlineportal profitieren andererseits von mehr Angeboten und besseren Energiepreisen zum Zeitpunkt der Online-Ausschreibung. Der Vertrieb von EVU kann mit der neuen Schnittstellenlösung folglich an viel mehr Ausschreibungen über enPortal teilnehmen und dadurch schneller neue Kunden gewinnen.

Energieversorger brauchen somit nicht mehr zwischen ihrem eigenen Kalkulationstool und dem enPortal-Anbieterbereich zu wechseln. Lastgangdaten und Kundenwünsche werden mechanisiert eingelesen und ausgewertet. Anschließend lassen sich Energiepreis, Grundkosten und Jahresbonus per Klick in das Formular des Portalbetreibers zur Angebotsabgabe übertragen. „Durch die direkte Verbindung zu unserem Tool ersparen wir unseren rund 1800 Key-Accountern im Portal viel Arbeit, da sie alle Preise und Daten nicht mehr per Hand eintragen

müssen, sondern über ihre Software ausfüllen lassen können“, so Clemens Graf von Wedel, Geschäftsführer von enPortal. „Der gesamte Energieeinkaufsprozess wird durch die Lieferantenschnittstelle maximal beschleunigt.“ Der Verkauf von Strom und Gas an Industrie- und Gewerbetekunden gleicht damit dem Börsen- oder Devisenhandel.

Kooperation mit Software- und Consulting-Partnern

Damit Versorger die Schnittstellenlösung optimal nutzen können, benötigen sie die passende Software. Um die Integration zu erleichtern, hat enPortal seinen Webservice branchenspezifischen Kooperationspartnern zur Verfügung gestellt. Dazu zählen das IT- und Managementbe-

ratungsunternehmen Sopra Steria Consulting sowie der Kalkulationssoftware-Anbieter ene't GmbH. Beide Partner unterstützen Stadtwerke und Versorger bei der Umsetzung digitaler Prozesse.

Die Schnittstelle zu enPortal ist so konfiguriert, dass jede gängige Kalkulationssoftware die benötigten Daten übernehmen und Angebote automatisiert ins Onlineportal einspielen kann. „Die Investition in die Lieferantenschnittstelle ist durch die gewonnene Arbeitserleichterung und Zeitersparnis schnell wieder hereingeholt“, so Sascha Krauskopf, Senior Manager und Leiter Geschäftsentwicklung und Vertrieb bei Sopra Steria Consulting. „Gerade bei standardisierten Vertriebsarbeiten können Versorger Kosten sparen und die digitalen Chancen für sich

nutzen. Durch den direkten Kontakt der Unternehmensberatung zu vielen Software-Herstellern, wie zum Beispiel Cursor oder SAP, lässt sich die Schnittstellenlösung schnell im Geschäft umsetzen, weil hierbei alle an einem Strang ziehen und schnelle Ergebnisse gewährleisten wollen.“

Graf von Wedel resümiert: „Was viele in der Branche sich noch nicht vorstellen können, findet bereits statt beziehungsweise wird bald Alltag sein. Der Umbruch von Offline- zu Online-Prozessen ist im vollen Gange. Wir leisten dazu einen wichtigen Beitrag für den Energiemarkt und optimieren die Kommunikation von Großkunden und Energieversorgern.“

i www.enportal.de